Primes de fin d'année : mode d'emploi

Carrière

Aucunement obligatoire, la prime de fin d'année ou une éventuelle augmentation sont laissées à la libre appréciation de l'entreprise. Thierry Krief, président du cabinet Negoandco nous livre ses conseils.

1 NÉGOCIEZ EN COURS D'ANNÉE
N'attendez pas la fin de l'année pour négocier. L'entretien de fin d'année est le pire moment pour parler primes et salaires. Il vaut mieux en parler avec son N+1 en cours d'année, juste après la réussite d'un dossier, le remplacement d'une personne au pied levé ou une grosse surcharge de travail inattendue... quand vous êtes en rapport de force. Même si la prime n'est pas versée immédiatement, mais seulement en fin d'année, ce sera déjà acté. Et puis il est toujours plus intéressant de ne pas négocier en même temps que tout le monde, quand le supérieur est obligé de faire des arbitrages.

2 SOYEZ PRÊT
Préparer la rencontre. Imaginez tous les cas de figure, les réponses de votre employeur et votre argumentation en conséquence. Si vous êtes pris de court, la partie sera perdue.

3 RESTEZ PRO
Choisissez bien vos arguments. Bornez-vous à évoquer vos performances professionnelles. La naissance d'un enfant, l'achat d'un appartement... ne sont pas des arguments recevables. Il faut en revanche mettre en avant sa légitimité par rapport aux besoins de la société.

4 ATTENDEZ LES PROPOSITIONS
Laissez votre supérieur aborder la question du montant. Autant que possible, laissez-le annoncer une somme (attention, il parlera en brut). Les bonnes surprises sont fréquentes. Au besoin, argumentez si l'offre faite est un peu en-dessous de votre objectif.

5 METTEZ-LE NOIR SUR BLANC
Pensez à la trace écrite. Pas facile, une fois la prime ou l'augmentation obtenue verbalement, de demander une preuve. Il est cependant utile, en cas d'oubli, de conserver ne serait-ce qu'un e-mail rappelant les termes de l'accord. Une petite ruse peut être d'envoyer soi-même un e-mail pour remercier de l'entretien en rappelant le montant, dans l'espoir d'une réponse qui confirmerait la teneur de l'entretien. Fourbe, mais efficace.

● PROPOS RECUEILLIS PAR **FLORENCE SANTROT**